

GRUNDLEGENDE RECHTLICHE
ÜBERLEGUNGEN ZUR GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
IN DEN VEREINIGTEN STAATEN UND IM
US-BUNDESSTAAT GEORGIA

BASIC LEGAL CONSIDERATIONS IN
DOING BUSINESS IN THE UNITED STATES
AND THE STATE OF GEORGIA

McKenna Long
& Aldridge^{LLP}
Attorneys at Law

STAY AHEAD OF THE CURVE

Grundlegende rechtliche Überlegungen zur Geschäftstätigkeit in den Vereinigten Staaten und im US-Bundesstaat Georgia

Einführung

Zahlreiche kleine, mittelständische und große europäische Unternehmen sind bereits in den Vereinigten Staaten tätig. Das überrascht nicht, denn die Vereinigten Staaten bieten einen Markt mit ungefähr 290 Mio. Verbrauchern bei relativ hoher Kaufkraft und zehntausenden von Privatunternehmen, die in einem Umfeld freier Marktwirtschaft agieren. Der US-Bundesstaat Georgia hat sich für europäische Unternehmen als besonders attraktiver Standort erwiesen, was dazu geführt hat, dass bereits Hunderte von europäischen Unternehmen dort Niederlassungen eröffnet haben. Das ist auch nicht überraschend, wenn man bedenkt, dass Atlanta, die Hauptstadt von Georgia, als das Wirtschaftszentrum des Südostens der Vereinigten Staaten gilt und eine große Dynamik und hohe Wachstumsraten aufweist. Der US-Bundesstaat Georgia ist landschaftlich abwechslungsreich; seine geografische

Vielseitigkeit reicht von den Appalachen im Norden bis zu den Stränden im Osten. Das Klima ist gemäßigt, es gibt vier eindeutige Jahreszeiten, jedoch keine strengen Winter. Georgia ist „wirtschaftsfreundlich“, verfügt über zwei Tiefwasserhäfen (Savannah und Brunswick) an der US-Ostküste und ein gut ausgebautes Schienen- und Straßennetz; Betriebskosten sind im Allgemeinen niedrig.

Aufgrund der potenziellen Vorteile in den Vereinigten Staaten und Georgia entschließen sich immer mehr europäische Unternehmen, dort tätig zu werden. Die Aussicht, ein Unternehmen auf einem neuen und ganz anderen Markt mit einem anderen Rechtssystem aufzubauen, kann jedoch zunächst einmal einschüchternd wirken. Dieser Artikel beinhaltet allgemeine Informationen zu drei wesentlichen rechtlichen Themen, denen sich europäische Unternehmen, die in den Vereinigten Staaten tätig werden möchten, häufig

gegenüber sehen: (1) grundlegende Unternehmensstrukturen und Fragen zur Unternehmensgründung, (2) Einwanderungsbestimmungen und (3) Produkthaftung. Dieser Artikel dient ausschließlich allgemeinen Informationszwecken. Fragen im Hinblick auf die besonderen Umstände Ihres Unternehmens sollten unbedingt an einen qualifizierten Anwalt gerichtet werden.

Dieser Artikel ist nur zur allgemeinen Information und ist keine Rechtsberatung oder Rechtsauskunft. Letztere setzen sowohl das Eingehen eines Mandantschaftsverhältnisses als auch die Berücksichtigung spezifischer und individueller Tatsachen voraus. Die Leser sollten daher mit ihrem eigenen Rechtsberater die hier beschriebenen Dinge besprechen. Darüberhinaus ist dieser Artikel von uns weder als Werbung noch als Aufforderung zum Eingehen eines Mandats gedacht.

Hintergrund

Bevor man sich mit diesen spezifischen Themen auseinandersetzt, ist es zunächst sinnvoll, sich einige grundlegende Züge des US-amerikanischen Rechtssystem klar zu machen. Viele Europäer sehen die Vereinigten Staaten als ein einheitliches, ungeteiltes Land. Das ist wahrscheinlich so, weil die amerikanische Außen- und Militärpolitik – die am häufigsten in den Nachrichten erwähnt wird – von der nationalen Bundesregierung betrieben wird. Diese amerikanische Bundesregierung ist außerdem ausschließlich für bestimmte Aspekte des Rechts wie etwa die Einwanderung zuständig. In den meisten rechtlichen Angelegenheiten haben jedoch die Regierungen der einzelnen US-Bundesstaaten umfangreiche Kompetenzen innerhalb ihres Territoriums.

Zum Beispiel wird die Gründung von Unternehmen und Körperschaften durch die Gesetze der einzelnen US-Bundesstaaten geregelt. Auch das Handelsrecht, gerade im Hinblick auf Vertragsabschlüsse, wird im Allgemeinen durch die Gesetze der einzelnen Bundesstaaten normiert. In ähnlicher Weise unterliegt das Produkthaftungsrecht wie auch sonstige Ansprüche wegen Körper- und Sachschäden (so genanntes „tort law“) im Allgemeinen der Gesetzgebung der einzelnen US-Bundesstaaten. Obgleich sich das Recht auf diesem Gebiet in den einzelnen US-Bundesstaaten im Großen und Ganzen ähnlich ist, gibt es doch vereinzelt bedeutende Unterschiede.

Auch Kommunalbehörden wie etwa Landkreis- und Stadtverwaltungen spielen eine bedeutende Rolle bei der Regelung der geschäftlichen Tätigkeit. Kommunalbehörden sind zum Beispiel normalerweise für Flächennutzungs- und Bebauungsplanung zuständig und legen fest, welche Arten von Unternehmen wo

angesiedelt werden können. Dieser Artikel beabsichtigt nicht, alle in diesem Zusammenhang relevanten Aspekte der einzelnen Gesetze der US-Bundesstaaten und Kommunen darzustellen. Der Leser sollte sich jedoch darüber im Klaren sein, dass die Gesetze der einzelnen US-Bundesstaaten und Kommunen eine bedeutende Rolle bei der Regelung der geschäftlichen Tätigkeit spielen.

Grundlegende Fragen zu Unternehmensstrukturen und Unternehmensgründung

Grundlegende Fragen und Möglichkeiten zu Unternehmensstrukturen.

Zwei der Hauptüberlegungen bei der Unternehmensstrukturierung in den Vereinigten Staaten sind die Vermeidung von Haftungsrisiken und die Verringerung der steuerlichen Belastung. In den Vereinigten Staaten tätige europäische Unternehmen steigen gewöhnlich über einen vertraglich verpflichteten Verkaufsvertreter in den Markt ein. Unternehmen, die eine dauerhaftere Präsenz in den Vereinigten Staaten anstreben, entschließen sich möglicherweise zur Einrichtung einer Niederlassung in den Vereinigten Staaten. In den meisten Fällen ist es dabei ratsam, die amerikanische Niederlassung als separate juristische Person zu gründen. Die gegenwärtig in Georgia (und in vielen anderen US-Bundesstaaten) am häufigsten gewählten Gesellschaftsformen sind dabei Kapitalgesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung (sog. „LLC“s); beide Möglichkeiten werden im Nachfolgenden besprochen. Dabei ist zu beachten, dass das allgemeine Haftungsrecht, dem man potenziell durch Verkaufsvertreter und Niederlassungen in den Vereinigten Staaten unterfällt, vom Steuerrecht und der Haftung für Steuerschulden zu unterscheiden ist. Auch diese Unterschiede werden im Folgenden erörtert.

Grundlegende Steuerüberlegungen.

Besondere Aufmerksamkeit im Rahmen des US-amerikanischen Steuersystems verdient zunächst die amerikanische Bundeseinkommensteuer. Der Satz dieser Steuer kann bis zu 35% des zu versteuernden Einkommens betragen, das durch Geschäftstätigkeit erwirtschaftet wurde. Die einzelnen US-Bundesstaaten, darunter auch Georgia, sowie andere Gebietskörperschaften erheben weitere Steuern, etwa in Form einer zusätzlichen Einkommensteuer auf US-Bundesstaatsebene, Konzessionsabgaben, Umsatz- und Verbrauchsteuern oder Vermögenssteuern.

Die Vereinigten Staaten haben mit über 50 Ländern Steuerabkommen abgeschlossen, darunter auch mit Deutschland, Frankreich, Belgien, Österreich und den meisten übrigen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Diese Abkommen schränken die Fähigkeit der unterzeichneten Länder ein, Einkommensteuer für Personen zu erheben, die im jeweils anderen unterzeichneten Land ihren Wohnsitz haben. Bestimmte Einkommenskategorien, die eine im Vertragsland ansässige Person im jeweils anderen Vertragsland erwirtschaftet, sind gemäß dem Abkommen gegebenenfalls von der Einkommensteuer befreit oder werden zu einem niedrigeren Satz versteuert. Im Allgemeinen gilt, dass erwirtschaftetes Einkommen einer Person, die in einem Land ansässig ist, mit dem die Vereinigten Staaten ein Steuerabkommen haben, nur dann in den Vereinigten Staaten der Einkommensteuer unterliegt, wenn diese Person eine „ständige Niederlassung“ in den Vereinigten Staaten unterhält, der das Einkommen zurechenbar ist.

Unabhängige Verkaufsvertreter. Viele europäische Unternehmen vertreiben ihre Produkte in den Vereinigten Staaten über unabhängige Verkaufsvertreter. Solange eine solche geschäftliche Beziehung angemessen strukturiert ist, ist dies oft eine erfolgreiche und kostengünstige Möglichkeit, in den Vereinigten Staaten und nicht zuletzt Georgia tätig zu werden. Im US-Bundesstaat Georgia sollte diese Beziehung in den meisten Fällen so aussehen, dass der Vertreter als „freier Handelsvertreter“ und nicht als Vertriebsbeauftragter oder Mitarbeiter tätig ist. Das ist vor allem im Hinblick auf allgemeine Haftungsaspekte von großer Bedeutung.

In Bezug auf Verkaufsvertreter ist es ebenfalls vorteilhaft, wenn die Stellung des Verkaufsvertreters die eines unabhängigen Dienstleisters ist. Arbeitgeber sind verpflichtet, Einkommensteuer vom Lohn oder Gehalt einzubehalten und abzuführen. Dagegen ist die die Dienstleistung in Anspruch nehmende Partei im Allgemeinen nicht verpflichtet, für Bezüge fällige Steuern einzubehalten und abzuführen. Außerdem können unabhängige Vertragspartner von Pensionsprogrammen und anderen Leistungen für Arbeitnehmer ausgeschlossen werden. Unter bestimmten Umständen ist es möglich, Verkaufsvertreter als „ständige Niederlassung“ eines europäischen Unternehmens gemäß anwendbarer Steuerabkommen anzusehen. Ist die Tätigkeit des Verkaufsvertreters jedoch so strukturiert, dass sie keine ständige Niederlassung des europäischen Unternehmens in den Vereinigten Staaten darstellt, unterliegt das in den Vereinigten Staaten erwirtschaftete Einkommen des europäischen Unternehmens gemäß dem jeweiligen Steuerabkommen gegebenenfalls nicht der amerikanischen Einkommensteuer.

Aus Haftungs- wie auch aus Steuergründen ist es wichtig, die Geschäftsbeziehung mit Verkaufsvertretern sorgfältig und schriftlich zu dokumentieren. Unter anderem sollte der schriftliche Vertrag die beabsichtigte Art der geschäftlichen Beziehung, Vergütung und Kündigung festlegen und Angaben enthalten, wie potenzielle Streitigkeiten in der Zukunft beigelegt werden. Eine entsprechende Vertragsstruktur trägt auch dazu bei, dass die Geschäftsbeziehung im Falle von Auseinandersetzungen mit Steuer- oder Justizbehörden so bewertet werden, wie sie beabsichtigt sind. Um unbeabsichtigte Folgen zu vermeiden, sollte ein im US-Bundesstaat Georgia zugelassener Anwalt bei der Analyse der jeweiligen Umstände, einschließlich möglicher Haftungs- und Steuerfolgen der Geschäftsbeziehung, hinzugezogen werden und den schriftlichen Vertrag aufsetzen oder überprüfen. Das Unternehmen sollte auch einen Versicherungsvertreter oder einen Berater mit Blick auf potentielle Versicherungspflichten im Rahmen der Geschäftsbeziehung heranziehen. Es ist also wichtig, vor Aufnahme der Tätigkeit durch die Verkaufsvertreter eine rechtliche und versicherungstechnische Analyse durchzuführen.

Tochtergesellschaften. Wenn ein europäisches Unternehmen eine bedeutendere Präsenz in den Vereinigten Staaten anstrebt und vor allem, wenn es Mitarbeiter in den Vereinigten Staaten beschäftigen möchte, sollte das Unternehmen eine amerikanische Tochtergesellschaft gründen. Wie bereits oben angedeutet, gründen die meisten europäischen Unternehmen, die eine Niederlassung im US-Bundesstaat anstreben, eine Kapitalgesellschaft oder LLC. Die Gründung einer Kapitalgesellschaft oder LLC kann nach dem Recht des US-Bundesstaates Georgia oder anderer Bundesstaaten ohne große Schwierigkeiten bewerkstelligt werden.

Gesellschaften werden gemäß dem Recht des US-Bundesstaates Georgia und auch anderer US-Bundesstaaten als von ihren Muttergesellschaften oder Gesellschaftern unabhängige juristische Personen angesehen. Deshalb sind Muttergesellschaften oder Gesellschafter im Allgemeinen (vorbehaltlich einiger Ausnahmen) nicht direkt haftbar für die Verträge oder sonstigen Verpflichtungen der Tochtergesellschaft. LLCs werden in ähnlicher Weise als separate juristische Personen betrachtet und deshalb sind Muttergesellschaften und sonstige Eigentümer oder Gesellschafter im Allgemeinen nicht für Verträge oder Verpflichtungen einer LLC haftbar.

Das Einkommen der Gesellschaften wird generell auf Unternehmensebene versteuert. Aktionäre müssen etwaige an sie ausgeschüttete Dividenden versteuern. Bei Ausländern liegt dieser Steuersatz bei 30%. Der Steuersatz für an ausländische Aktionäre oder ausländische Muttergesellschaften ausgeschüttete Dividenden kann jedoch aufgrund etwaiger Steuerabkommen reduziert werden oder sogar völlig wegfallen. (Unter gewissen Umständen kann eine Gesellschaft einen Status als so genannte „S-Corporation“ beanspruchen. Diese gilt als steuerlich transparentes Gebilde („flow through entity“) und muss ähnlich wie eine Partnerschaft im Hinblick auf Bundessteuern oder bundesstaatliche Steuern wie in diesem Falle Georgias im Allgemeinen keine Steuern auf Unternehmensebene abführen. Das Einkommen einer „S-Corporation“ „fließt“ bildlich gesprochen „durch“ diese hindurch und muss von den Aktionären versteuert werden. Dieser Status kann jedoch nicht beansprucht werden, wenn eine Gesellschaft, Partnerschaft oder eine nicht in den USA ansässige Person Aktionär ist. Sie ist damit keine praktische Alternative für die Gründung einer Tochtergesellschaft einer europäischen Gesellschaft).

LLCs werden in steuerlicher Hinsicht anders behandelt als Kapitalgesellschaften. LLCs sind in Bezug auf Bundessteuern und Steuern des US-Bundesstaates Georgia als steuerlich transparente Gebilde anzusehen. Eine LLC mit einem Gesellschafter wird für Steuerzwecke als nicht vom Mitglied separate rechtliche Einheit angesehen, während der Status als separate rechtliche Einheit für andere rechtliche Zwecke, einschließlich Schutz der Mitglieder vor Haftungsfällen der LLC, erhalten bleibt. Eine LLC mit mehreren Gesellschaftern wird für Steuerzwecke des Bundes und des US-Bundesstaates Georgia als Partnerschaft angesehen. Ausländische Gesellschaften können Mitglieder in LLCs sein. Damit unterliegen LLCs nicht den Beschränkungen so genannter „S-Corporations“. Eine LLC ist oft vorteilhaft, da das Einkommen einer LLC statt (unter Vorbehalt einiger wichtiger Ausnahmen) zweimal versteuert zu werden, über ihre Mitglieder fließt und auf dieser Ebene versteuert wird und im Allgemeinen keine zweite Steuer auferlegt wird, wenn das Einkommen an die Mitglieder ausgeschüttet wird. Die Mitglieder müssen amerikanische Einkommensteuererklärungen abgeben und das Einkommen der LLC angeben und versteuern.

Dabei muss jedoch beachtet werden, dass eine ausländische Gesellschaft, die Inhaberin einer US-amerikanischen LLC ist und Einkommen aus in den USA von der LLC getätigten Geschäften erwirtschaftet, potenziell doppelter Besteuerung aufgrund so genannter „Quellensteuer für US-Zweigniederlassungen“ unterliegt. Die ausländische Gesellschaft muss zunächst ihren Anteil am amerikanischen Einkommen der LLC versteuern. Dann wird die „Quellensteuer für US-Zweigniederlassungen“ erhoben, wenn Einkommen, das mit der Geschäftstätigkeit in den USA zusammenhängt, aus den USA abfließt. Die Quellensteuer beträgt im Allgemeinen 30%, kann aber durch ein entsprechendes Steuerabkommen reduziert werden oder sogar komplett wegfallen. Die

potenzielle Erhebung von Quellensteuern kann die steuerlichen Vorteile für eine ausländische Gesellschaft, die ein steuerlich transparentes Gebilde wie etwa eine LLC einsetzt, eliminieren und führt gegebenenfalls dazu, dass die traditionelle Gesellschaftsform bevorzugt wird. Um die bevorzugte Gesellschaftsform zu ermitteln, ist eine steuerliche Beratung im Hinblick auf US-amerikanische Steuern sowie eine Analyse von Steuerabkommen notwendig. Außerdem sollten die Eigenschaften einer LLC und deren steuerliche Konsequenzen im Land der ausländischen Gesellschaft überprüft werden. Für amerikanische und ausländische Steuerfragen zuständige Berater sollten eine Unternehmensstruktur empfehlen, die auf die Reduzierung steuerlicher Belastungen nach amerikanischem wie auch ausländischem Steuerrecht gerichtet ist.

Einwanderungsfragen

Ogleich es, wie weithin bekannt, zahlenmäßige Begrenzungen für bestimmte, mit einer Arbeitserlaubnis in den Vereinigten Staaten verbundene Visa gibt, bestehen viele verschiedene Möglichkeiten, wie deutsche Staatsbürger oder Staatsbürger anderer Länder legal in den Vereinigten Staaten arbeiten können. Insgesamt existieren knapp 60 verschiedene Kategorien von (befristeten) Nichteinwanderungsvisa, mit denen ausländische Staatsbürger sich für einen festgelegten Zeitraum in den Vereinigten Staaten aufhalten dürfen, um erlaubten Tätigkeiten wie etwa in den Bereichen Bildung, Investitionen, Arbeit, Wirtschaft und Tourismus nachzugehen.

Herkömmliche (befristete) Nichteinwanderungsvisa für Unternehmen

B Visa – Besucher. Die amerikanische Einwanderungsbehörde (United States Citizenship and Immigration Services, kurz „USCIS“) erlaubt Ausländern die Einreise in die Vereinigten Staaten zu bestimmten kurzfristigen Zwecken, etwa zur Marktforschung, zur Teilnahme an

Konferenzen oder zur Vorbereitung der Eröffnung neuer Niederlassungen. Ausländern, die zu solchen kurzfristigen Zwecken einreisen, wird ein B-1 Visum oder Besucherstatus aus Geschäftsgründen zugewiesen. Deutsche Staatsbürger brauchen nicht immer ein B-1-Visum zu beantragen, sondern können visumfrei mit B-1-Status für bis zu 90 Tage in die USA einreisen.

Wenn mehr als 90 Tage notwendig sind, muss ein B-1-Visum bei einem amerikanischen Konsulat beantragt werden. Ein B-1-Visum gilt generell für zehn Jahre und ermöglicht Ausländern die wiederholte Einreise in die Vereinigten Staaten für bis zu jeweils 3-6 Monate zum Zweck der Marktforschung, der Teilnahme an Konferenzen oder der Vorbereitung der Eröffnung neuer Niederlassungen. Dabei müssen die Ausländer Mitarbeiter des ausländischen Unternehmens sein und für die Dauer des Aufenthalts bleiben.

L-1 Visa – Innerbetriebliche Versetzungen.

Wenn die Marktforschung einen potenziellen US-Markt für Produkte oder Dienstleistungen aufzeigt, kann das ausländische Unternehmen zur Eröffnung einer neuen Niederlassung bei der USCIS ein L-1 Visum für seine Manager, leitenden Angestellten oder Mitarbeiter mit Fachwissen beantragen. Die USCIS gewährt den L-1 Status zunächst für ein Jahr. Mitarbeiter, die zur Eröffnung einer neuen Niederlassung in die USA kommen, müssen Manager, leitende Angestellte oder Mitarbeiter mit fachspezifischem Wissen sein, die in den drei davor liegenden Jahren mindestens ein Jahr für das ausländische Unternehmen gearbeitet haben. Die Position, die der Mitarbeiter im Betrieb in den Vereinigten Staaten innehat, muss sich ebenfalls auf Management oder leitende Aufgaben beziehen bzw. Fachwissen erfordern. Am Ende des anfänglichen einjährigen L-1 Status kann das amerikanische Unternehmen eine Verlängerung beantragen, damit der ausländische Mitarbeiter weiter bleiben kann. Im Bereich Management und Unternehmensführung tätige Mitarbeiter können den L-1 Status insgesamt sieben Jahre verlängern. Für Mitarbeiter mit fachspezifischem Wissen ist der L-1 Status insgesamt auf fünf Jahre verlängerbar.

Da eine vollständige Abhandlung der Einzelheiten des Verfahrens den Rahmen dieses Überblicks sprengen würde, sei hier nur darauf hingewiesen, dass der Antrag auf Erteilung eines L-1 Visums anfänglich einen Nachweis des ausländischen Unternehmens voraussetzt, dass es eine legitime Niederlassung mit legitimen Geschäftsaussichten in den Vereinigten Staaten unterhält. Im Falle einer Verlängerung muss im Allgemeinen nachgewiesen werden, dass das Unternehmen legitim ist, über genügend Einnahmen zur Unterstützung der Mitarbeiter verfügt und sowohl das

amerikanische als auch das ausländische Unternehmen sich weiterhin aktiv mit der Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen befasst.

E-Visa – Handels- oder Investorenvisum.

Das E-1 Visum erlaubt es Ausländern oder bestimmten Mitarbeitern qualifizierter juristischer Personen, in die Vereinigten Staaten einzureisen, um „umfangreiche Handelstätigkeiten“ zwischen den Vereinigten Staaten und dem eigenen Land zu betreiben. Mit einem E-2 Visum können Anleger oder bestimmte Mitarbeiter qualifizierter juristischer Personen „ausschließlich zum Zweck des Aufbaus und der Leitung eines Unternehmens, in dem der berechtigte Anleger bzw. die juristische Person beträchtliches Kapital investiert hat beziehungsweise investieren wird“ in die USA einreisen. Beide Visa erfordern ein Abkommen zwischen den Vereinigten Staaten und dem Land, in dem der Antragsteller geboren wurde beziehungsweise dessen Staatsbürgerschaft er besitzt. Solche Abkommen gibt es zwischen den Vereinigten Staaten und europäischen Ländern wie Österreich, Belgien, Deutschland und der Schweiz.

Mitarbeiter von E-1 bzw. E-2-Unternehmen müssen Aufgaben in der Leitung bzw. der Unternehmensführung wahrnehmen oder über bestimmte Qualifikationen verfügen, die ihre Tätigkeit für den Betrieb des Unternehmens notwendig machen. Ausländer müssen E-Visa üblicherweise außerhalb der Vereinigten Staaten bei einem amerikanischen Konsulat beantragen. Die Konsulate verlangen ausführliche Unterlagen zum Nachweis aller Anforderungen eines E-Visums. E-Visa werden für eine Laufzeit von je 5 Jahren ohne Beschränkung der maximalen Aufenthaltsdauer gewährt.

H-Visa – Vorübergehend Beschäftigte.

Eine bedeutende Kategorie der Nichteinwanderungsvisa für die amerikanische Wirtschaft und Industrie sind H-Visa für vorübergehend Beschäftigte, darunter H-1B für Fachberufe mit hochspezialisierten Kenntnissen. Der amerikanische Kongress hat die Anzahl der jedes Jahr neu zu vergebenden H-1B Visa beschränkt. Diese zahlenmäßigen Beschränkungen wurden öffentlich bekannt gegeben. Wenn die Anzahl der zu vergebenden H-1B Visa erreicht ist, kann die USCIS keine weiteren Anträge auf H-1B bis zum neuen Haushaltsjahr, das jeweils am 1. Oktober beginnt, vergeben. Bei Drucklegung dieses Artikels gab es bis zum 1. Oktober 2006 keine neuen H-1B Visa, es sei denn, die antragstellende Person verfügt über einen Magister (Master's degree) einer amerikanischen Universität.

Die Visum-Kategorie H erfordert eine vorübergehende Beschäftigung bei einem amerikanischen Arbeitgeber in einer Position, die besondere Fähigkeiten verlangt. Ausländer müssen diese Fähigkeiten aufgrund von Ausbildung, Erfahrung oder beidem erlangt haben. Die Definition des Begriffs „Fachberuf“ ist umstritten. Nach Festlegungen der USCIS wird der Begriff „Fachberuf“ als Beruf definiert, der zumindest einen Universitätsabschluss auf einem bestimmten Fachgebiet als realistische Voraussetzung erfordert. Die USCIS erkennt unter bestimmten Umständen praktische Erfahrung statt Bildung/Ausbildung an. Dabei entsprechen gemäß den Anforderungen der USCIS drei Jahre Berufserfahrung auf dem entsprechenden Gebiet einem Jahr an einer Hochschule.

H-Visa können für eine anfängliche Dauer von drei Jahren gewährt und auf bis zu sechs Jahre verlängert werden. Wenn eine Person jedoch eine ständige Aufenthaltsgenehmigung für die USA anstrebt, kann der Mitarbeiter weitere Verlängerungen eines H-1B Visums beantragen.

Notwendige Unterlagen. Bei vorübergehender Einreise in die Vereinigten Staaten (ohne Visum) ist ein maschinenlesbarer Ausweis mit einem Digitalfoto erforderlich. Weitere Einreiseverfahren beinhalten einen digitalen Abdruck des linken und rechten Zeigefingers sowie ein digitales Porträtfoto. Diese biometrischen Daten zur Überprüfung der Identität werden am Einreiseort gefertigt. Die USCIS hat außerdem damit begonnen, funkgestützte Erkennungstechnologien (RFID) zu testen, um Einreise und Ausreise von Besuchern über I-94-Karten aufzuzeichnen. Im Rahmen dieses Pilotprogramms werden Geräte bewertet, die Informationen auf in I-94-Karten eingebetteten „Chips“ lesen und die Einreise und Ausreise der Besucher durch die Übertragung von Seriennummern an die Datenbank US-VISIT aufzeichnen.

Einwanderungsvisa – ständige Aufenthaltsgenehmigung

Ein Einwanderungsvisum gewährt Ausländern, die bestimmte Kriterien erfüllen, eine ständige Aufenthaltsgenehmigung. Ein Einwanderungsvisum, unter dem Begriff „Green Card“ bekannt, gibt es in verschiedenen Ausführungsformen, keine davon ist jedoch tatsächlich grün. Die neueste Version hat eine Laufzeit von zehn Jahren und enthält ein Hologramm. Ältere, noch im Umlauf befindliche Ausgaben enthalten gegebenenfalls kein Ablaufdatum.

Nichteinwanderungsvisa (einschließlich die oben besprochenen L-, E- und H-Visa) sind an ein Beschäftigungsverhältnis mit einem bestimmten Arbeitgeber gebunden. Mit einer ständigen Aufenthaltsgenehmigung können Ausländer genauso wie

amerikanische Bürger den Arbeitgeber nach Belieben wechseln.

Eine ständige Aufenthaltsgenehmigung für die USA kann über Verwandte oder bestimmte Beschäftigungsverhältnisse erlangt werden. Anträge aufgrund von Verwandtschaftsverhältnissen, die nicht auf einer Ehe mit einem amerikanischen Staatsbürger basieren, ziehen aufgrund der vom Kongress auferlegten zahlenmäßigen Beschränkung längere Wartezeiten nach sich. Die meisten Anträge auf der Grundlage von Beschäftigungsverhältnissen erfordern eine Überprüfung des amerikanischen Arbeitsmarktes, damit sichergestellt werden kann, dass die betroffenen Arbeitsplätze nicht für qualifizierte Amerikaner verloren gehen. Beide Verfahren erfordern detaillierte Unterlagen und ziehen sich oft über Jahre hin.

Wie oben dargelegt gibt es also viele verschiedene Einwanderungsmöglichkeiten, um einen Betrieb in den Vereinigten Staaten aufzubauen. Durch sorgfältige Planung kann sichergestellt werden, dass Einwanderungsfragen keine Auswirkungen auf den Betrieb und die Geschäftstätigkeit in den USA haben. Diese obigen Informationen sind allgemeiner Art. Unternehmen, die sich geschäftlich in den Vereinigten Staaten betätigen möchten, sollten sich an einen auf Einwanderungsfragen spezialisierten Anwalt wenden.

Produkthaftung

Viele europäische Unternehmen haben wahrscheinlich „Horrorgeschichten“ über das amerikanische Produkthaftungssystem gehört. Viele dieser Horrorgeschichten, wie z. B. der „verschüttete Kaffee von McDonalds“, sind entweder völlig übertrieben oder gehören in das Reich der Legenden und stimmen schlichtweg nicht. Trotzdem sollte sich jedes Unternehmen, das Produkte in den Vereinigten Staaten verkaufen will, Gedanken über potentielle Produkthaftungsrisiken machen.

Produkthaftungsfälle (wie auch andere zivilrechtliche Fälle) beginnen im US-Bundesstaat Georgia und auch in anderen

US-Bundesstaaten mit der Einreichung einer Klageschrift, einem Dokument, das die allgemeine Grundlage für den Anspruch darlegt. Je nach Umständen wird die Klageschrift entweder beim Bundesgericht oder bei einem Gericht auf bundesstaatlicher Ebene in Georgia eingereicht. In einigen Fällen kann der Hersteller den Fall von einem bundesstaatlichen Gericht an ein Bundesgericht verweisen lassen, was sich manchmal als vorteilhaft erweisen kann. Nach der Einreichung der Klageerwidern durch den Hersteller, in der die Haftung gewöhnlich abgestritten wird, geht es mit dem Austausch von Informationen und der Bekanntgabe von für den Rechtsstreit bedeutsamen Tatsachen und Urkunden (dem so genannten „Discovery“) zwischen den Parteien weiter. Dieses Verfahren, das in praktisch jedem amerikanischen Gericht angewandt wird, wird nach europäischen Gesichtspunkten oft als aufdringlich empfunden.

Nach der Bekanntgabe der für den Rechtsstreit bedeutsamen Tatsachen und Urkunden und falls der Fall von einem Richter nicht abgewiesen bzw. vor der Verhandlung durch einen Vergleich zum Abschluss gebracht wird, wird der Fall vor einem Geschworenengericht verhandelt. Im US-Bundesstaat Georgia setzen sich die Geschworenen je nach Gericht aus sechs bis zwölf Bürgern zusammen. Nach der Verhandlung hat die unterliegende Partei das Recht, bei den Berufungsgerichten Berufung aufgrund verfahrenstechnischer Fehler einzureichen. Es sollte erwähnt werden, dass in Georgia wie auch in anderen US-Bundesstaaten die meisten Fälle mit einem Vergleich enden, bevor es zur Verhandlung kommt.

Was die materielle Seite von Produkthaftungsansprüchen anbelangt, so kann ein Hersteller im Hinblick auf Personenschaden für haftbar befunden werden, wenn das Produkt „fehlerhaft“ ist. In den meisten Fällen versucht die klagende Partei auf drei verschiedene Weisen zu zeigen, dass das Produkt fehlerhaft ist: (1) aufgrund eines Herstellungsfehlers, (2) aufgrund eines Designfehlers oder (3) aufgrund eines fehlenden Warnhinweises. Ein Beispiel eines Herstellungsfehlers ist z.B., wenn ein Haartrockner in der Fabrik nicht richtig zusammengesetzt wurde und deshalb einen Stromschlag verursacht und den Benutzer verletzt. Designfehler liegen zum Beispiel vor, wenn ein Schneidewerkzeug keine Schutzvorrichtung hat. Wenn ein Benutzer verletzt wird, kann er dann u. U. nachweisen, dass das Design fehlerhaft war. Ein Beispiel eines fehlenden Warnhinweises ist, wenn ein Kosmetikerhersteller Produkte verkauft, von denen er weiß, dass sie bei gleichzeitiger Einnahme bestimmter Medikamente ernsthafte Reaktionen hervorrufen können. Wenn der Hersteller keine angemessenen Warnhinweise bezüglich möglicher nachteiliger Reaktionen angibt, kann er haftbar gemacht werden.

Aufgrund der vielen verschiedenen Möglichkeiten, wie Produkthaftungsansprüche entstehen können sowie der allgemeinen Eigenschaften des amerikanischen Rechtssystems, ist es unmöglich, das Risiko eines Produkthaftungsrechtsstreits in den USA ganz auszuschließen. Es können jedoch Schritte unternommen werden, um das Risiko zu mindern. Zunächst sollten Hersteller ihren Versicherungsschutz im Hinblick auf Haftung und Produkthaftung mit ihrem Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter genau überprüfen. Dabei ist es wichtig, zu verstehen, welche Art von Ansprüchen durch den

ist, dass Produkthaftungsrisiken oft über einen langen Zeitraum hinweg entstehen. Beispiele sind die langfristige Einnahme bzw. Aufnahme von Medikamenten oder anderen Substanzen (etwa Asbest) oder die lange Nutzungsdauer bestimmter Produkte (z. B. Maschinen). Dementsprechend ist es wichtig, dass der Versicherungsschutz zur Produkthaftung diese potenziellen Fragen berücksichtigt.

Zweitens sollten Hersteller sicherstellen, dass ihre Produkte alle Produktbestimmungen des Bundes und des Bundesstaates sowie herkömmliche Branchenstandards erfüllen. Die Nichteinhaltung solcher Bestimmungen oder Standards kann die Grundlage für einen Produkthaftungsanspruch bilden. Die Einhaltung der jeweiligen Bestimmungen und Standards bedeutet jedoch nicht notwendig, dass Produkthaftungsklagen erfolgreich abgewiesen werden können. Der Grund dafür liegt darin, dass gerade Produktbestimmungen häufig lediglich als Mindeststandard angesehen und deshalb unter bestimmten Umständen als nicht ausreichend eingestuft werden.

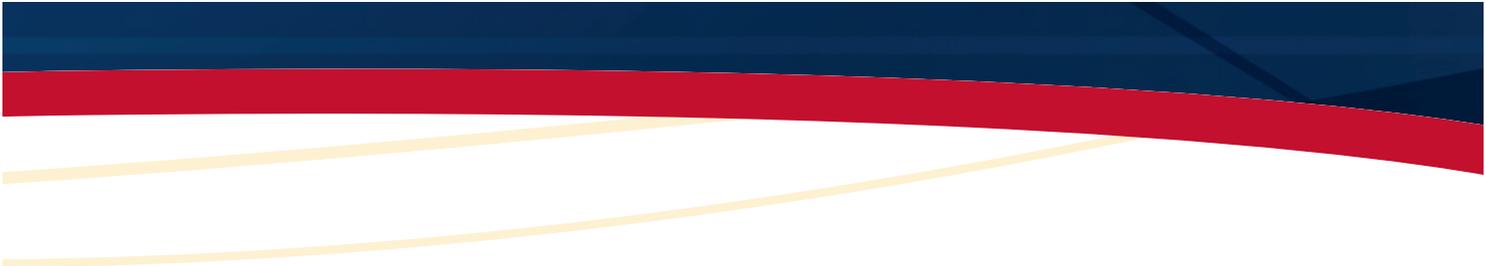
Drittens sollten Hersteller im Hinblick auf obige Überlegungen die einschlägige Rechtsprechung, gesetzgeberische Aktivitäten sowie Entwicklungen bei der Produktetikettierung und Warnungen in der Branche verfolgen. Industrieverbände sind vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen eine hervorragende Informationsquelle.

Es gibt viele andere vernünftige Schritte, die seitens der Hersteller unternommen werden können, um das Risiko einer Produkthaftungsklage zu mindern. Diese Schritte hängen jedoch von der Art des Produkts und den Risiken ab, die durch das Produkt entstehen. Kenntnisreiche, auf Produkthaftung spezialisierte Anwälte

Die Möglichkeit einer Klage aufgrund von Produkthaftung besteht in den USA immer. In jüngster Vergangenheit gab es jedoch einige Entwicklungen, die das Risiko etwas einschränken. Im Jahr 2005 verabschiedete das Parlament des US-Bundesstaates Georgia neue Gesetze zur Reform des Rechts der unerlaubten Handlungen (tort law), die das mit Rechtsstreitigkeiten verbundene Risiko in Georgia mindern. Einige andere US-Bundesstaaten haben ebenfalls solche Reformmaßnahmen verabschiedet. Außerdem hat das oberste Gericht der Vereinigten Staaten, der United States Supreme Court, in jüngster Zeit Entscheidungen gefällt, die das Risiko von „punitive damages“ abschwächen, die zugesprochen werden, um einen Beklagten zu bestrafen und nicht, um den Kläger für erlittenen Schaden zu entschädigen.

Schlussfolgerung

Die Vereinigten Staaten stellen einen potenziell lukrativen und bedeutenden Markt für europäische Unternehmen dar. Der US-Bundesstaat Georgia ist ein „wirtschaftsfreundlicher“ Bundesstaat, der im Vergleich zu anderen Standorten in den USA viele Vorteile zu bieten hat. Obgleich das amerikanische Rechtssystem anders ist und zunächst häufig einschüchternd auf europäische Unternehmen wirken kann, ist es möglich, die mit einer Geschäftstätigkeit in den USA verbundenen Risiken zu mindern. Dies erfolgt am besten unter Berücksichtigung der jeweiligen Umstände und der mit dem Unternehmen verbundenen Risiken mit Unterstützung eines erfahrenen amerikanischen Anwalts.



Basic Legal Considerations in Doing Business in the United States and the State of Georgia

Introduction

Numerous European businesses, small, medium-sized, and large, already do business in the United States. This is not surprising, given that the United States is an affluent market composed of approximately 290 million persons and tens of thousands of private enterprises operating in a free market environment. The State of Georgia has proven to be a particularly attractive location for European companies, with hundreds of European companies establishing offices in Georgia. This is also not surprising, given that Georgia's capital, Atlanta, is considered the economic center of the Southeastern United States, and is one of the United States' most dynamic and growing business centers. Georgia has a diverse geography, ranging from the Appalachian mountains in the north to the Atlantic beaches in the east, and a moderate climate with four distinct seasons, but no harsh winters. Georgia is "business friendly," with two East Coast deep water ports (Savannah and Brunswick), a well developed rail and road transportation system, and a generally low cost of doing business.

Because of the potential benefits of doing business in the United States and Georgia, many other European companies are actively considering beginning to do business in the United States. However, the prospect of doing business in a new and different market with a different legal system can be daunting. This article will provide some general information regarding three legal topics that frequently arise for European companies considering doing business in the United States: (1) basic business structuring and corporate formation issues; (2) immigration issues; and (3) product liability issues. This article is necessarily for general information purposes only. For information directed to your company's particular circumstances, we strongly recommend consulting with competent counsel.

This article is for informational purposes only and does not constitute specific legal advice or opinions. Such advice or opinions are provided by McKenna Long & Aldridge LLP only upon engagement and with respect to specific factual situations. Readers should consult with their own counsel regarding any of the matters discussed herein. This article is not an advertisement or solicitation.

Background

Before turning to the specific issues, some basic background regarding the U.S. legal system is necessary. Many Europeans view the U.S. as a single, undivided country. This is probably so because U.S. foreign and military policy—which is most frequently in the news—is conducted solely by the national government, which is more frequently called the federal government. The federal government also exclusively regulates certain aspects of the law, such as immigration. However, for most legal purposes, the state governments exercise considerable control over legal affairs within their own borders.

For example, the formation of corporations and other legal entities is governed by the law of each state. Commercial law, such as regarding the making of contracts, is generally governed by the law of each state. Similarly, the law regarding product liability and other personal injury and property damage claims (called “tort law”) is also generally governed by the law of each state. Although the law on these subjects tends to be similar from state to state, there are sometimes significant differences.

Local governments, such as county and city governments, also play a significant role in governing business activities. Local governments, for example, typically regulate local land use and zoning, which will specify where various types of businesses can and can not be located. For present purposes, it is not necessary to understand every aspect of state and local law, but it is important to understand that state and local law plays an important role in regulating business activity.

Basic Business Structuring and Corporate Formation Issues

Basic Business Structuring Issues and Options. Two of the principal considerations in structuring business activities in the United States are avoiding exposures to liabilities and minimizing taxes. European companies doing business in the United States

often start by engaging a sales representative, typically through a contractual relationship. Companies desiring to establish a more permanent presence in the United States may choose to open a U.S. office. In most instances, it is advisable to structure the U.S. office as a separate legal entity. The two most common types of entities presently used in Georgia (and in many other states) are corporations and limited liability companies (“LLCs”), which are discussed below. It should be observed at the outset that the law regarding exposure to general liabilities potentially created by sales agents and U.S. subsidiary entities is not the same as the tax law and tax liabilities. The distinctions will be discussed below

Basic Tax Considerations.

A significant United States tax consideration is the United States federal income tax. This tax is imposed at rates up to 35% on taxable income derived from business conducted in the United States. The states, including Georgia, and other local jurisdictions impose other taxes that may include state income and franchise taxes, sales and use taxes and property taxes.

The United States has in effect Income Tax Treaties with more than 50 nations, including Germany, France, Belgium, Austria and most of the European countries. These Treaties limit the ability of each Treaty country to impose income taxation on the residents of the other treaty country. Certain categories of income earned by a resident of a Treaty country in the other Treaty country may be exempted or subject to tax at reduced rates under a Treaty. Generally, business income derived by a resident of a country with which the United States has entered into an Income Tax Treaty will not be subject to United States federal income tax unless such Treaty state maintains a “permanent establishment” in the United States to which such income is attributable.

Independent Sales Representatives. Many European businesses choose to distribute their products in the United States through an independent sales representative. Provided this type of relationship is properly structured, it can often provide a successful and low cost method for beginning to do business in the U.S., including in Georgia. In Georgia, the relationship in most instances should be structured so that the representative will be an “independent contractor,” and not an agent or employee. This is particularly important for general liability purposes.

For tax purposes, it is also advantageous if the relationship with a sales representative is that of independent contractor. An employer is required to withhold and pay employment taxes with respect to wages paid to employees. In contrast, the service recipient generally is not required to withhold and pay taxes on compensation paid to an independent contractor. In addition, independent contractors may be excluded from qualified retirement plans and other benefits provided to employees. Depending on the circumstances, a sales representative may or may not be treated as a “permanent establishment” of the European company under an applicable Income Tax Treaty. If the activities of the sales representative are structured so that they do not constitute a United States permanent establishment of the European company, the European company may be exempt from United States income taxation on its United States business income under the Treaty.

For both general liability purposes and for tax purposes, it is important that the relationship with a sales representative to be carefully documented in writing. Among other things, the written contract should document the intended type of relationship, compensation and termination arrangements, and the method by which potential future disputes will be resolved. Structuring the contract appropriately

will also increase the chances that, if ever challenged by the tax authorities or in court, the relationship will be upheld as intended. In order to avoid unintended consequences, a Georgia lawyer should help analyze the particular circumstances, including the possible liability and tax consequences of the relationship, and should prepare or review the written contract. Similarly, the company should consult with its insurance broker or professional advisor to review potential insurance requirements relating to the relationship. Obviously, it is important to conduct the legal and insurance analyses before the sales representative actually begins performing services.

Subsidiary Entities. If a European company plans on having a more significant presence in the United States, and particularly if it plans to locate employees in the United States, it usually should form a U.S. subsidiary entity. As noted above, European companies wishing to form subsidiary entities in Georgia most frequently form corporations or LLCs. Either a corporation or an LLC can be easily formed under Georgia law, or under the law of other states.

Corporations have long been viewed under Georgia law and elsewhere as separate legal “persons” distinct from their parent companies or shareholders. Thus, as a general matter, a parent corporation or other shareholder is not (subject to certain exceptions) independently liable for the contracts or other obligations of the subsidiary corporation. Similarly, LLCs are also viewed as separate legal persons, and thus a parent corporation or other owner (called a “member”) is not liable, as a general matter, for the contracts or other obligations of an LLC.

Corporations are generally taxed on their income at the corporate level, and then any dividends distributed to shareholders are subject to taxation again at the shareholder level, generally at a 30% rate if the shareholder is a foreign person. The tax on dividends paid to a foreign shareholder or foreign parent corporation, however, may be reduced or eliminated by an applicable Income Tax Treaty. (Under some circumstances, a corporation may claim status as an “S-corporation,” which is treated as a “flow through entity” similar to a partnership for federal and Georgia tax purposes generally avoids taxation at the corporate level. The S corporation’s income “flows through” and is taxed to its shareholders. However, this status is not available if a corporation, partnership or a non-U.S. resident is a shareholder, so this is not a practical alternative for forming a subsidiary of a European company).

LLCs are treated differently for tax purposes than corporations. LLCs are treated as a flow through entity for federal and Georgia tax purposes. An LLC with one member is disregarded as a separate entity from its member for tax purposes while maintaining its status as a separate entity for other legal purposes including shielding the member from the LLC's liabilities. An LLC with more than one member is generally treated as a partnership for federal and Georgia tax purposes. Foreign corporations may be members of LLCs, so LLCs do not have the limitations of "S-corporations." An LLC often is advantageous because instead of being taxed twice (with important exceptions), the income of the LLC flows through to its members, and is taxed only at the member level and generally no second tax applies when the income is distributed to the members. The members must file United States tax returns to report and pay tax on the LLC's income.

However, it is important to note that a foreign corporation that is an owner of a U.S. LLC that derives income from U.S. business conducted through an LLC is potentially subject to double taxation under the so-called "branch profits tax." The foreign corporation first is subject to United States income taxation on its share of the LLC's United States income. Second, the "branch profits tax" is applied if income that is effectively connected to the U.S. business is repatriated outside the U.S. The branch profits tax is generally imposed at a 30% rate, but may be reduced or eliminated by an applicable Income Tax Treaty. The potential imposition of the branch profits tax may eliminate any advantage to a foreign company to using a flow-through entity such as an LLC and may make use of the traditional corporate form preferable. U.S. tax advice, including Treaty analysis, is necessary to determine the preferred choice. In addition, the characterization of an LLC and its tax consequences in the foreign company's home country should be examined. U.S. and foreign tax counsel should recommend a business structure that will minimize taxation under both U.S. and non-U.S. law.

Immigration Issues

Although there have been well-publicized limitations on certain types of visas allowing employment in the United States, there are many ways in which a citizen of Germany or other countries may legally work in the United States. There are approximately 60 categories of nonimmigrant (temporary) visas which allow foreign nationals to stay in the U.S. for a designated temporary period of time to pursue permitted activities such as education, investment, work, business, and tourism.

Common Nonimmigrant (Temporary) Visas for Businesses

B Visas – Visitors. The United States Citizenship and Immigration Services ("USCIS") will permit foreign nationals to travel to the United States for, among other short-term purposes, to conduct market research, engage in corporate meetings, or make arrangements for opening a new office. Foreign nationals who come for such short-term business purposes are given B-1, or business visitor status. German citizens are not required to obtain a B-1 visa, but can travel to the U.S. in B-1 status on a visa waiver for up to 90 days.

If more than 90 days is needed, a B-1 visa can be obtained at any U.S. Consulate. A B-1 visa is generally valid for a ten year time period and allows the foreign national multiple entries into the U.S. for periods of 3-6 months for the purpose of conducting market research, engaging in business meetings, or opening a new office. The foreign national must be an employee of and remain on the payroll of the foreign company.

L-1 Visas – Intra-Company Transfers.

Once market research evidences a potential U.S. market for the products or services, the foreign company may apply to the USCIS for an L-1 visa for its managers, executives or employees with specialized knowledge to open the new office. The USCIS will grant the initial L-1 status for a period of one year. The employees coming to the U.S. to open the new office must be managers, executives, or specialized knowledge employees who have worked for the foreign company for at least one year out of the previous three years. The position the employee will hold in the U.S. operations must also be managerial, executive or require specialized knowledge. At the end of the one year initial L-1 status, the U.S. company may file for an extension of status to allow the foreign national employee to remain for an additional period of time. Managerial and executive employees may extend L-1 status for a total of seven years. Specialized knowledge employees may extend L-1 status for a total of five years.

Although a complete discussion is not possible in this overview, obtaining L-1 status initially generally requires the foreign company to demonstrate that it has a legitimate office in United States with legitimate business prospects. Obtaining an extension will generally require demonstrating that the business is legitimate, the company has generated sufficient revenue to support the personnel, and both the U.S. and foreign companies are still actively involved in provision of products and/or services.

E Visas – Treaty Traders and Treaty Investors. E-1 status permits a foreign national, or certain employees of a qualified entity, to enter the U.S. to

carry on “substantial trade” between the U.S. and the country of which the alien is a citizen. E-2 status permits investors, or certain employees of a qualifying entity, to enter the U.S. “solely to develop and direct the operations of an enterprise in which the qualifying investor or entity has invested, or is in the process of investing, a substantial amount of capital.” Both statuses require the existence of a treaty between the U.S. and the alien’s country of birth or citizenship. Such treaties are in place between the U.S. and European countries including Austria, Belgium, France, Germany, and Switzerland.

An employee of an E-1 or E-2 company must be engaged in supervisory or executive duties, or have specific qualifications that make his/her services essential to the operation of the enterprise. Foreign nationals usually obtain E status outside the U.S. at a U.S. consulate. Typically, the consulate will require extensive documentation of each requirement for E status. E status is granted in 5 year increments with no limitation on the maximum period of stay.

H Visas – Temporary Workers. A significant category of nonimmigrant visas for U.S. business and industry are the H visas for temporary workers, including H-1B for professionals in a specialty occupation. Congress has imposed well-publicized numerical limitations on the number of new H-1B visas issued each year. Once the H-1B limitations are reached, USCIS cannot approve additional petitions for H-1B status until the next government fiscal year, which begins each October 1. As of this writing, H-1B visas for new employment are not available until October 1, 2006, unless the individual has a Master’s degree from a U.S. university.

The H visa category requires an offer of temporary employment with a U.S. employer in a position that requires the particular skills related to the category. The foreign national must possess the skills through education, experience, or a combination of both. Much controversy has turned on the definition of “specialty occupation.” The USCIS has adopted regulations defining “specialty occupation” to be a position requiring the attainment of at least a university level education in a specialized field as a realistic prerequisite. The USCIS, in certain circumstances, does recognize experience in lieu of formal education. However, the USCIS requires three years of professional level experience in the field to equate to one year of university level education.

H visas can be issued for an initial period of three years and extended for up to six years. However, if an individual is pursuing permanent U.S. residency, the employee generally can obtain further extensions of H-1B status.

Documentary Requirements. Entering the U.S. in a temporary status requires a machine-readable passport with a digital photograph. Other entry procedures include digital finger scanning to capture two finger scans (left and right index fingers) and a digital photograph. These biometrics, to verify identity, are captured at the U.S. port of entry. USCIS has also started testing radio frequency identification technology (RFID) to record entries and exits of visitors who are issued I-94 cards. The pilot program will evaluate equipment that reads information from “tags” embedded in I-94 card to record the visitor’s entry and exit by transmitting the serial number to the US-VISIT database.

Immigrant Visas – Permanent Resident Status

An immigrant visa bestows U.S. permanent resident status on foreign nationals who meet certain criteria. Commonly referred to as a “green card,” the immigrant visa has several forms, none of which are actually green. The most current version has a ten-year validity and contains a security hologram. Older forms still in circulation may contain no expiration date.

Nonimmigrant visas (including the L, E and H visas discussed above) are tied to employment with a particular employer. Permanent resident status, however, allows a foreign national the same freedom to change employers allowed to U.S. citizens.

U.S. permanent residency may be obtained through family relationships or certain offers of employment. Family-based petitions, other than those based upon marriage to a U.S. citizen, entail lengthy waiting periods due to the numerical limitations imposed by Congress. Most employment-based petitions require a test of the U.S. labor market to ensure that qualified Americans are not displaced from jobs. Either route is document intensive and often takes years to complete.

As the above discussion indicates, there are many immigration options available for starting U.S. operations. Careful planning can make sure that immigration issues do not interfere with U.S. operations and business. The information provided above is necessarily general in nature. Companies considering U.S. operations or business should consult with an immigration attorney.

Product Liability Issues

Many European companies have probably heard “horror stories” about the U.S. product liability system. Many of these horror stories, such as the “coffee in the lap” case, are either greatly exaggerated or simply false “urban legends.” Nevertheless, any company planning to sell products in the United States should be concerned about potential product liability issues.

Product liability cases (and other civil cases) begin in Georgia and elsewhere with the filing of a “complaint,” a document that sets out the general basis for the claim. Depending on the circumstances, the complaint may be filed in the federal (national) court system or in the Georgia state court system. In some circumstances, the manufacturer can transfer the case from state court to the federal court system, which is sometimes viewed as a more favorable forum. After the manufacturer files a document called an “answer,” which will usually deny liability, the parties proceed to the process of exchanging information, or discovery. This process, which is utilized in virtually all U.S. courts, is often viewed as intrusive by European standards.

After discovery, and unless the case is dismissed by the judge or settled prior to trial, the case will be tried before a jury. In Georgia, juries consist of six to twelve citizens, depending on the court. After the trial, the losing party has a right to appeal any legal errors through the appellate court system. It should be mentioned that, in Georgia and elsewhere in the U.S., the vast majority of cases are settled by agreement before trial.

Turning to the substance of product liability claims, a manufacturer may be found liable for personal injuries caused if its product is “defective.” In most instances, a claimant will attempt to demonstrate that a product is defective in one of three ways: (1) a manufacturing defect; (2) a design defect; or (3) a failure to warn. A theoretical example of a manufacturing defect would be when a hair dryer was improperly assembled at the manufacturing plant, subsequently creating an electrical shock and injuring a user. A theoretical example of a design defect would be a machine tool with a cutting device not designed with a guard. If a user were subsequently injured, the user might be able to show that the design was defective. A theoretical example of a failure to warn case would be where a cosmetic manufacturer sells products knowing that, when used while taking certain medication, serious adverse reactions can occur. If the manufacturer fails to make adequate warnings regarding the possible adverse reactions, it may be held liable.

Because of the many ways in which product liability claims can arise and the general nature of the U.S. legal system, it is impossible to completely avoid the risk of product liability litigation in the U.S. However, there are steps that can be taken to minimize the risk. First, a manufacturer should carefully review its liability and product liability insurance coverage with its broker or insurance professional. It is important to understand what types of claims are covered and not covered. It is important to assess whether the limits of liability are adequate. It is also important to understand that product liability risks often occur over a long period of time. Such concerns may involve long term exposure to pharmaceuticals or other substances (a classic example being asbestos), or may involve the fact that certain products (i.e., machine tools) have a long expected useful life. Accordingly,

Second, a manufacturer should make sure that its products comply with any federal or state product regulations or commonly adopted industry standards. The failure to comply with such regulations or standards, in general, can be grounds for a product liability claim. However, compliance with applicable regulations and standards will often not provide an absolute defense to product liability suits. This is so because regulations, in particular, are often considered the minimal acceptable standard, and may not be found adequate under the particular circumstances.

Third, a manufacturer should continually review litigation developments in its industry, regulatory developments, and product labeling and warnings in light of the foregoing concerns. Particularly for smaller or medium-sized companies, industry associations can be a useful source of information.

There are many other common sense steps that a manufacturer can take to lessen the risk of product liability exposure. However, these steps tend to vary depending on the type of product and the types of risks that may be posed by the product. Competent product liability counsel can assist in helping to evaluate and minimize the risks.

Despite the potential risks posed by product liability litigation in the U.S., there have been some recent developments that somewhat minimize the risk. In 2005, the Georgia legislature passed new “tort reform” laws that should lessen the risks associated with litigation in Georgia. Some other states have also passed tort reform measures. In addition, the United States Supreme Court has recently made decisions that substantially lessen the exposure to “punitive damages” (punitive damages are imposed to punish a defendant and

Conclusion

The United States is a potentially lucrative and important market for European companies. Georgia is a “business friendly” state that offers many advantages over other U.S. locations. Although the U.S. legal system is different and can be intimidating to European companies, it is possible to minimize the risks associated with doing business in the U.S. Minimizing the risks is best done considering the particular circumstances and risks associated with a particular business and business plan in consultation with experienced U.S. legal counsel.

© Copyright 2005, McKenna Long & Aldridge LLP,
Suite 5300, 303 Peachtree Street, NE, Atlanta, GA 30308.
All Rights Reserved

McKenna Long & Aldridge LLP ist eine internationale Anwaltskanzlei mit ungefähr 400 Anwälten. Die größte Niederlassung befindet sich in der 303 Peachtree St., N.E., Atlanta, GA, USA. 30308. McKenna Long & Aldridge LLP unterhält auch Niederlassungen in Brüssel, Washington, DC, Denver, San Francisco, Los Angeles und San Diego. Beiträge wurden eingebracht von:

Unternehmensstruktur und Produkthaftung
John L. Watkins, Partner, 001 (404) 527-8458, jwatkins@mckennalong.com

Produkthaftung
Charles Reed, Partner, 001 (404) 527-4820, creed@mckennalong.com

Unternehmensstruktur und Steuern
Patricia ("Trish") Rogers, Partner, 001 (404) 527-4649, progers@mckennalong.com

Steuern
William Joseph, Partner, 001 (404) 527-8586, wjoseph@mckennalong.com

Einwanderung
James Levine, Partner, 001 (404) 527-4090, jlevine@mckennalong.com
Diane Soroko, Immigration Specialist, 001 (404) 527-4969, dsoroko@mckennalong.com

Qualifizierte deutsche Rechtsanwälte im Brüsseler Büro der Kanzlei haben bei der Vorbereitung dieses Artikels mitgeholfen.
Ursula Schliessner, Partner, 011 (32) 2-2781211, uschliessner@mckennalong.com
Christian Behrmann, 011 (32) 2-2781211, cbehrmann@mckennalong.com

www.mckennalong.com

McKenna Long & Aldridge LLP is an international law firm consisting of approximately 400 attorneys, with its largest office located at 303 Peachtree St., N.E., Atlanta, GA, U.S.A. 30308. McKenna Long & Aldridge LLP also has offices in Brussels, Washington, D.C., Denver, San Francisco, Los Angeles and San Diego. Contributors to this article include:

Business structuring and Product Liability
John L. Watkins, Partner, 001 (404) 527-8458, jwatkins@mckennalong.com

Product Liability
Charles Reed, Partner, 001 (404) 527-4820, creed@mckennalong.com

Business structuring and Tax
Patricia ("Trish") Rogers, Partner, 001 (404) 527-4649, progers@mckennalong.com

Tax
William Joseph, Partner, 001 (404) 527-8586, wjoseph@mckennalong.com

Immigration
James Levine, Partner, 001 (404) 527-4090, jlevine@mckennalong.com
Diane Soroko, Immigration Specialist, 001 (404) 527-4969, dsoroko@mckennalong.com

Qualified German lawyers from the Brussels office also assisted in the preparation of this article.
Ursula Schliessner, Partner, 011 (32) 2-2781211, uschliessner@mckennalong.com
Christian Behrmann, 011 (32) 2-2781211, cbehrmann@mckennalong.com